

Erfolg und Zukunftsfähigkeit von Zahnarztpraxen

| Prof. Dr. Thomas Sander

In der ZWP 3/2007 wurde von der Notwendigkeit, den Systemwechsel bewusst zu gestalten, berichtet. Dabei wurden zwei Charaktere von agierenden Zahnärzten und Zahnärztinnen beschrieben: Der Entwicklungszahnarzt und der Unternehmerzahnarzt. Wie müssen sich diese unterschiedlichen Charaktere nun aufstellen, um zukünftig am Markt bestehen zu können? Der Autor beschäftigt sich an der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) wissenschaftlich unter anderem mit der Zukunftsfähigkeit von Zahnarztpraxen.

Ist Ihnen das auch schon aufgefallen? Es gibt Führungskräfte, die ein Manager-Seminar nach dem anderen besuchen, um ihrer Führungsaufgabe besser nachkommen zu können; und sie können das erlernte Wissen in der Praxis einfach nicht umsetzen, haben keinen Erfolg. Andere Führungskräfte scheinen von Geburt an bestimmte Fähigkeiten zu besitzen, denn sie haben noch nie ein Seminar besucht, und sind trotzdem extrem erfolgreich. Manchmal widerspricht ihre Führungsmethodik dabei sogar der gängigen Lehrmeinung. Warum ist das so?

| Erfolg = Selbstwirksamkeit x Lösungswissen

Abgeleitet aus der Motivationslehre kann vereinfachend gesagt werden,

[der autor]

Prof. Dr. Thomas Sander
Professor für „Management ambulanter Versorgungsstrukturen“ an der Medizinischen Hochschule Hannover
Themenschwerpunkte:

- Ökonomie von Arzt- und Zahnarztpraxen
- Neue Versorgungsformen (z.B. MVZ, Netzwerke, Berufsausübungsgemeinschaften)
- Entwicklung von Managementstrukturen für die zukunftsorientierte Praxis
- Qualitätsmanagement in Medizin und Zahnmedizin

Neben seiner Lehr- und Forschungstätigkeit ist der Autor in der Praxis als Unternehmensberater für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte im Bereich seiner Themenschwerpunkte tätig.

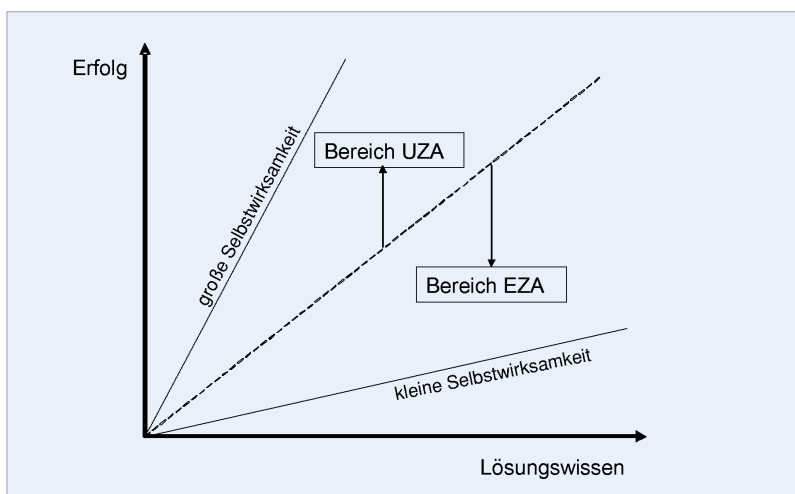
Tel.: 05 11/5 32-61 75

E-Mail: Sander.Thomas@MH-Hannover.de

dass Erfolg das Produkt ist aus Selbstwirksamkeit und Lösungswissen. Die Selbstwirksamkeit kann als Überzeugung, alles selbst erreichen zu können, verstanden werden. Sie stellt also eine Art von – durch Erfahrung begründetem – Selbstbewusstsein dar. Die anscheinend „geborenen Führungskräfte“ haben eine große Portion Selbstwirksamkeit. Das Lösungswissen kann auf Führungskräfte- bzw. Manager-Seminaren vermittelt werden. Ein hoher Erfolgswert kann durchaus erreicht werden, wenn lediglich ein Faktor sehr

Mit großer Selbstwirksamkeit hingegen steigt die Erfolgswertkurve schon bei kleinem Lösungswissen schnell an. Der typische Unternehmerzahnarzt (UZA) siedelt sich eher oberhalb und der typische Entwicklungszahnarzt (EZA) eher unterhalb der Winkelhalbierenden an.

Anmerkung: Die Begriffe Lösungswissen, Selbstwirksamkeit und Erfolg beziehen sich nicht auf die zahnmedizinischen Aspekte, sondern ausschließlich auf die unternehmerischen.



groß ist, also entweder die Selbstwirksamkeit oder das Lösungswissen.

In der Grafik (oben) ist der Erfolgswert in Abhängigkeit des Lösungswissens dargestellt. Mit steigendem Lösungswissen steigt auch der Erfolg. Bei geringer Selbstwirksamkeit kann selbst mit größerem Lösungswissen lediglich ein mäßiger Erfolg erreicht werden.

| Wie unterscheiden sich Unternehmer- und Entwicklungszahnärzte?

Den typischen Unternehmerzahnarzt erkennt man daran, dass er die Zukunft seines „Unternehmens Praxis“ selbst aktiv gestaltet. Er setzt sich mit der Marktentwicklung aktiv auseinander und trifft seine unternehmerischen Entscheidungen